Responsable développement commercial

Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 261018093150

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la france
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/1996 — Bac +3
Maitrise Sciences Economiques
12/1992 — Bac
Baccalauréat série D

Expériences professionnelles

01/2026 - à ce jour — Responsable Commercial

01/2023 - 12/2025 — Responsable Commercial en pharmacie (corners optiques/Téléconsultation)

Prospection et recrutement de pharmaciens pour l'implantation de corners optiques, accompagnement de leur développement, promotion de la visibilité, suivi du chiffre d'affaires.

01/2020 - 12/2023 — Responsable commercial (promotion immobilière)

Gestion et commercialisation de biens immobiliers neufs, accompagnement client, montage de dossiers financiers, formation et suivi des prescripteurs, recherche et développement foncier.

01/2016 - 12/2020 — Responsable développement commercial

Élaborer et mettre en oeuvre la stratégie commerciale, concevoir les plans d'action, fixer les objectifs, définir les besoins humains et financiers, recruter, former et encadrer la force de vente, assurer une veille stratégique, identifier les opportunités de marché, développer, suivre et fidéliser le portefeuille clients, contrôler les résultats d'activité et établir les reportings.

01/2015 - 12/2017 — Responsable développement commercial

Agence immobilière en ligne francophone en Espagne – gestion commercial, prospection, négociation et suivi clientèle.

01/2014 - 12/2016 — Responsable développement commercial

Distributeur de vins au verre – prospection, négociation, suivi de portefeuille clients et développement d'activités commerciales.

01/2010 - 12/2013 — Conseiller Financier

01/2006 - 12/2010 — Responsable réseaux de points de vente

Animation du réseau de points de vente, conception et mise en place des plans de prospection, élaboration des offres commerciales, formation du personnel aux financements et rachats de crédits, contrôle des résultats et reporting.

01/2004 - 12/2006 — Responsable développement commercial (GSA GSB)

Participation à l'élaboration et à la mise en oeuvre de la politique commerciale, suivi et fidélisation du portefeuille clients, placement des produits dans les enseignes, négociation des modalités contractuelles, optimisation de la visibilité et notoriété de la marque.

01/2002 - 12/2004 — Responsable Commercial / Chef de secteur / Superviseur centre d'appels

Encadrement d'une équipe de téléconseillers, fixation et contrôle des objectifs, organisation et planification des activités, écoute et contrôle qualité des appels, gestion des litiges, formation et recrutement des téléconseillers, reporting, prospection et suivi du portefeuille clients, analyses financières et patrimoniales, animation du réseau de prescripteurs.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Espagnol (courant)

Atouts

Développement commercial, Gestion de portefeuille, Prospection, Négociation, Formation, Management d’équipe, Aisance relationnelle, Facilité d’adaptation, Sens de l’écoute, Dynamisme, Orienté résultats, Leadership, Pack Office, CRM

Loisirs

Boxe, Systema, Padel Tennis, Paddle, Musique, Djing, Voyages

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.